

В търсене на по-добри възможности Програма “Коопериран абонамент” на Български информационен консорциум

Гергана Мартинова

Защо Български информационен консорциум (БИК) създаде програмата “Коопериран абонамент”?

Свидетели сме, как всяка година цената на периодичните издания расте с около 12-13%. Има години, когато дори се случва увеличението да е още по-голямо (16-17%). За да могат библиотеките да отговорят на все по-взискателните потребителски търсения са принудени да правят изключително точен разчет на финансовите ресурси, с които разполагат. Това разбира се от своя страна води до въпроса как да разходим най-добре средствата за абонамент?! В отговор БИК създаде програмата “Коопериран абонамент”, за да осигури възможно най-добра цена. Разбира се има и друга причина, а именно разширяването на достъпа до печатните периодични издания и техните електронни версии.

Какво представлява програмата?

Най-общо - всяка година различен брой библиотеки обединяват своя абонамент на периодични издания и обявяват заедно тръжна процедура. През 2003 г. стартира дейността по първата абонаментна кампания за 2004 г. От тогава насам на националните срещи на консорциума се прави отчет за свършеното през годината и той се публикува в годишника на БИК. Поради тази причина обект на тази статия е да направи обобщение на случилото се през годините и да ви убеди в ползата от споделеното ползване на ресурси.

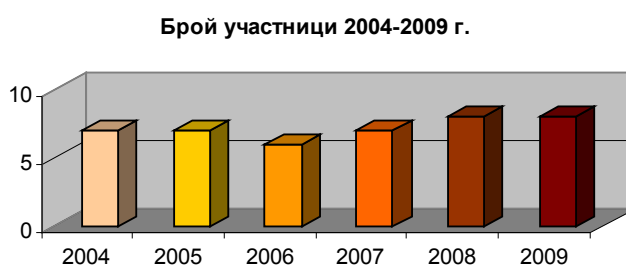
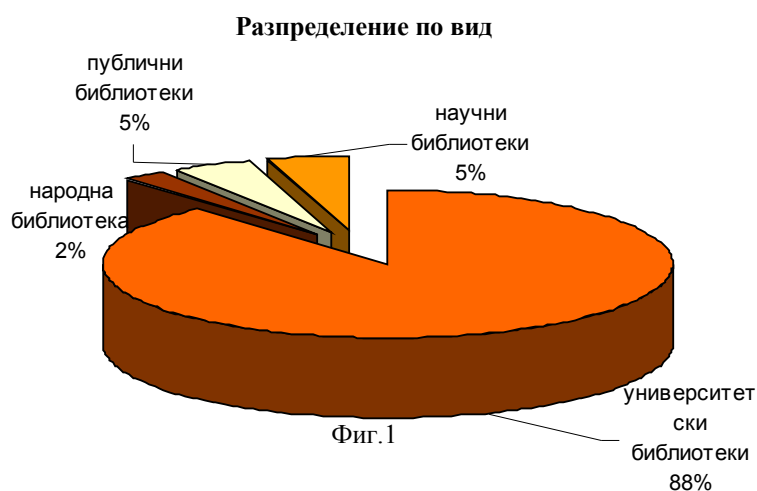
Участници

В програмата вземат участие различни по вид библиотеки (вж фиг.1). Относителният дял на университетските библиотеки е най-висок – 88%, научните и публичните библиотеки имат равен дял – по 5% и остават 2% за Народна библиотека.

Изключително високата процентна разлика показва, че университетските библиотеки намират най-голяма полза в своето участие в програмата.

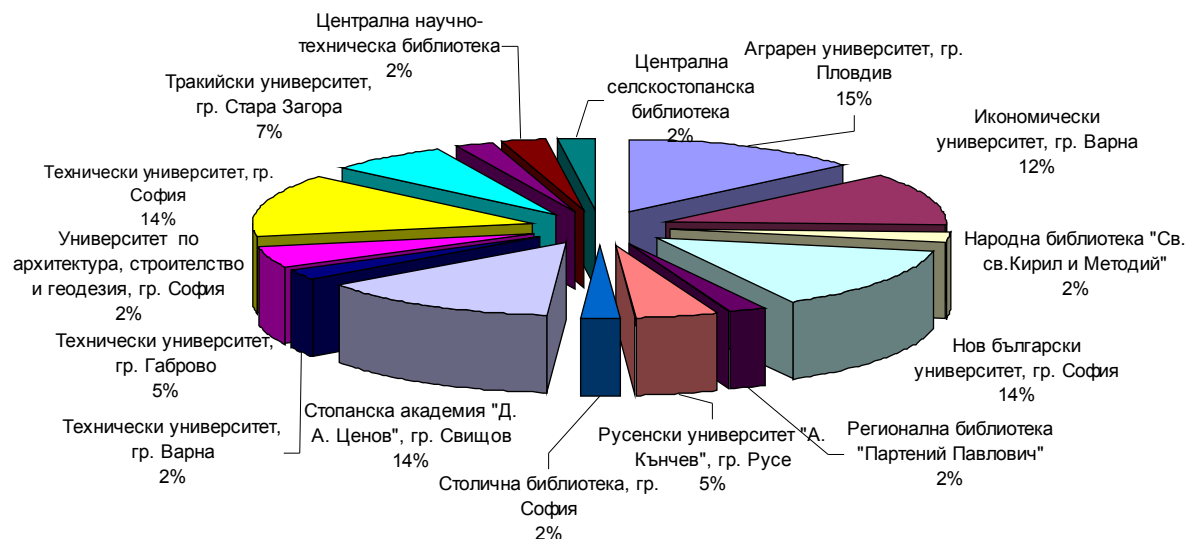
Доказателство за това е и фактът, че за три абонаментни кампании 2005, 2006 и 2009, участниците са само академични библиотеки.

На фиг.2 ясно може да се проследи, че броят на членовете в програмата не надвишава 10. Тук, точно на това място, искам да подчертая, че отстъпката, която можем да получим от абонаментните



агенции, е свързана с броя на заглавията, а техният брой зависи и от броя на

Брой участия в програмата



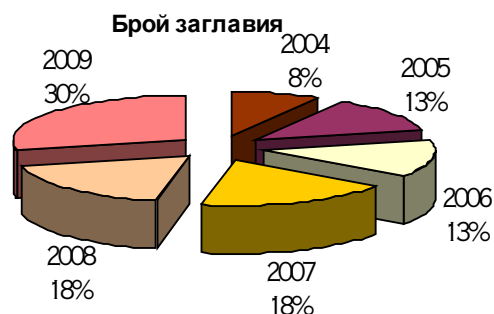
Фиг.3

библиотеките.

На фиг. 3 в процентно съотношение са представени участниците за шестте проведени кампании. Аграрен университет (гр. Пловдив), Нов български университет (гр. София), Стопанска академия "Д. А. Ценов" (гр. Свищов), Технически университет (гр. София) работят съвместно по програмата от самото ѝ създаване до сега. Икономически университет (гр. Варна) участва пет поредни години. Системната съвместна дейност на тези библиотеки показва, че имат траен интерес. Други участници са се възползвали от услугите на програмата еднократно. Причините са различни - невъзможност за плащане в оказаните времеви рамки, самостоятелно организиране на тръжна процедура, неразбиране от страна на управляващите организацията, твърде малък брой заглавия, абонамент директно на издателите. Какво печели дадена организация от членството си в програмата? Организирането на самостоятелна тръжна процедура отнема много време, консултации с различни специалисти и човешки ресурс. При коопериране всяка организация ще спести на своите служители време, което те биха могли да използват за други дейности. Мениджмънтът най-вероятно ще обърне най-голямо внимание на спестените финансови средства, които могат да се оползотворят за още книги, списания, бази от данни и какво ли още не. Това се вижда добре при прегледа на броя на заглавията периодични издания.

Заглавия

Наблюдава се нарастване на броя на заглавията (вж фиг. 4). Най-малко те са за абонамента кампания 2004 г. – 8 % и това е обяснимо със старта на програмата. За всеки следващи две години нарастването е с по 5%. За 2009 г. броят на периодичните издания е най-голям и като заглавия и като брой (екземплярност). Всяка година се провеждат по две открити процедури за възлагане на обществена поръчка. Първата е разделена на обособени позиции. Втората тръжна процедура е по-договаряне, тъй като на българския пазар има фирма, която има



Фиг.4

изключителни права за разпространение на определени руски издателства. Обединяването на заглавията на библиотеките създава по-голяма конкуренция между фирмите участници. Те се стремят да дадат по-добри оферти, защото по този начин печелят повече клиенти. Колкото са повече заглавията толкова крайната цена е по-разумна. Кооперирането на библиотеките ги прави по-силни и в поставянето на изисквания по абонамента и доставката. Това обединение на библиотеки води и до създаването на продукт, в който са включени изданията на всяка библиотека по-отделно. Така всеки един член може да вижда, какво абонира другия, дали съответното периодично издание има електронен достъп или не. Съществува възможност за електронна доставка на статии между членовете без заплащане между тях на база абонирани заглавия в тръжните процедури.

Дейност на консорциума по програмата

Когато се говори за планиране и организиране на тръжни процедури по ЗОП едва ли някой от нас се замисля колко много неща се крият за тях. Поради това ще изложа накратко дейността по месеци:

януари

- а) Писма до библиотеките за неточно изпълнение на договорите;
- б) Осведомяване на фирмите за поправка на неточното изпълнение;
- в) Връщане на гаранции за добро изпълнение;

февруари

- Подаване на предварително обявление за провеждане на търгове;
- Държавен вестник;
 - Агенцията по обществени поръчки;

март

Писма до библиотеките с предложение за участие и разясняване целите на програмата;

април

Стартиране на процеса по подписване на предварителни договори между Български информационен консорциум и библиотеките, желаещи да участват в програмата;

юли

- Уточняване и проверка на списъци със заглавия;
- ISSN – заглавия;
 - заглавия – позиция;

август

- а) Създаване на документация, решение, обявление;
- б) Писма - Държавен вестник; Агенцията по обществени поръчки;
- в) Писма – Абонаментни агенции;

септември

- а) Подготовка на документи за провеждане на тръжна процедура.
- б) Определяне на комисия;
- в) Продажба на тръжна документация;

октомври

- а) Провеждане на търг;
- б) Проверка на оферти;
- в) Решение на комисията;
- г) Уведомление на фирмите за заповедта с резултатите от търга;
- д) Изчакване на срока за обжалване;
- е) Връщане на гаранции за участие;

ноември

- а) Сключване на договори за абонамент и доставка между Български информационен консорциум и спечелилите фирми;
- б) Внасяне на гаранции за добро изпълнение;
- в) Разпращане на информацията до участващите библиотеки;

декември - януари

- а) Организация на електронния достъп;

Като заключение

Разбира се, че всеки сам взема своето решение за участие в програма “Коопериран абонамент”. Надявам се тази статия да ви помогне да прецените по-добре негативите и позитивите ѝ. Изборът е ваш.